



LA RELANCE DE DEVIS

Objectif de la formation :

A la fin de la formation, l'apprenant sera capable :

Objectif n° 1 Augmenter le taux de conversion des relances des devis en transformant des prospects en clients.

Objectif n° 2 Maîtriser les techniques et bonnes pratiques de relance avec une communication positive

Objectif n°3 Savoir gérer les objections et répondre aux demandes supplémentaires des clients.

Public : Vendeurs ayant à relancer des devis par téléphone.

Pré-requis : Avoir déjà réalisé des devis – Disposer de devis à relancer (chaque stagiaire vient en formation avec ses devis)

Durée de la formation : 1 jour 7 heures

Modalités de Formation : Présentiel

Validation de la formation : Attestation de formation

Contenu :

1 Les bases de la relance de devis

- L'importance de la relance devis dans le processus de vente.
- Préparer une relance efficace.
- Les outils et méthodes les plus efficaces pour relancer un devis

2. Maîtriser les techniques de relance.

- La préparation du discours de relance.
- La personnalisation de la relance en fonction du client : La prise de contact et de l'accroche.
- Avoir une communication positive
- Savoir faire parler : l'art du questionnement et de la reformulation, s'assurer de l'adéquation du devis avec les attentes de son interlocuteur.
- Savoir argumenter lors de la relance.
- Obtenir les informations essentielles, (freins à la décision, concurrence en place...) pour ajuster son argumentation et se préparer aux objections

3 Gérer les objections et répondre aux demandes supplémentaires

- Les différentes réactions possibles du prospect lors de la relance.
- Les techniques pour répondre aux objections du prospect et le rassurer.
- Identification des objections courantes et préparation de réponses appropriées.
- Répondre de manière efficace et persuasive pour surmonter les objections et conclure la vente.



Méthode pédagogique :

Exercices pratiques avec relance de devis réels au téléphone (enregistrements et débriefings). Les stagiaires sont invités à venir avec leurs propres devis à relancer afin d'effectuer cette mise en situation

Modalités d'évaluation : Réaliser lors des mises en situation

Intervenant ; Sylvie SALMON

Nombre minimum de participants : 5

Nombre maximum de participants : 15

Durée / date : 1 jour 7 heures à convenir selon les inscriptions

Lieu : A convenir selon les inscriptions

Coût : 1100 € (hors frais de déplacement)

Accessibilité aux personnes handicapées : Cette formation est accessible aux personnes en situation de handicap. Si vous êtes tel est votre cas et que vous souhaitez suivre cette formation, vous pouvez contacter notre référente handicap (Sylvie Salmon 06 19 19 19 36 13 / evolearning@orange.fr). Les possibilités d'aménagement de la formation pour en faciliter le suivi seront étudiées.

Taux de satisfaction de cette formation : 10 Maj. Mars 2024

Contacts inscription : evolearning@orange.fr